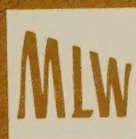


**Annual General Meeting
MLW-Worthington Limited
Montreal, Quebec
June 23, 1971**

MLW-Worthington Limited



**Annual General Meeting
MLW-Worthington Limited
Montreal, Quebec
June 23, 1971**

AUG 11 1971

R. M. Ettington, Chairman of the Board and Chief Executive Officer, welcomed shareholders and, following the tabling of the company's annual report, addressed the meeting with a summary of 1970 highlights and a reminder that MLW-Worthington was entering its 70th year with a gratifying backlog of \$55 million in orders and an increasing number of Canadian-designed and built products to offer in domestic and world markets. He introduced Henry Valle, President, MLW-Worthington Limited and President, MLW International; R. L. Grassby, President and General Manager, MLW Industries; and Hugh D. Allan, President and General Manager, Worthington (Canada) Ltd.

Over seventy-six percent of the company's outstanding shares were represented in person or by proxy.

Address by Mr. Ettington

It is a privilege to welcome you, the shareholders and guests on behalf of the Board of Directors and Officers to our company's 69th annual meeting. Your interest in MLW-Worthington Limited, shown by your presence today, is very much appreciated. I would also like to thank the large number of shareholders who have entrusted their proxies to management and the shareholders who, during the year, have personally contacted me with constructive comments, questions and suggestions on the affairs of the company.

I'm sure you have seen our 1970 annual report, so I shall merely summarize some of the highlights of the past year's operations. Bookings for the year were the second highest on record, exceeded only by those in 1969. The unfilled order backlog was only slightly lower than 1969. Billings for 1970 set a new high when they passed the \$50 million mark. Our earnings were 25% higher than the previous year.

The proportion of sales by product were: locomotives 56%, renewal parts and components 16%, heat transfer products 10%, and general products and royalties 3%; for a total of 85%, attributable to MLW Industries of Montreal. The remaining 15% came from the Brantford, Ontario plant of our subsidiary, Worthington (Canada) Ltd.

In the first quarter of this year 1971 our shipments were slightly higher than 1970 but earnings were lower as budgeted. There are two factors involved which resulted in the lower income. Briefly, these included marketing expenses for the procurement of major contracts and increased development programs including the development and production of a prototype of the new LRC passenger train. The result, however, has been a very gratifying backlog, now posted at over \$55 million.

The results of the quarter emphasize the long-term nature of our marketing efforts. From the point at which the sales effort begins for a new order of locomotives until they are shipped, the elapsed time could be a year or even more. Meanwhile, the expenses for marketing and engineering design, raw materials and labour must be met long before we receive payment from the customer.

In the present second quarter earnings will be over the first quarter as shipments of some major orders commence. Shipments of locomotives will be even heavier in the last half of the year while billings of heat transfer and general products, sales of Worthington (Canada) and income from licensee fees were a larger portion in the first half.

We expect that income will keep pace with the increase in shipments so that the final 1971 results will not be too far from those of last year. However, may I emphasize that we are committed to a long-term program to build up the company and improve its earnings record. This requires investment, development and financial plans, and we will not let any short-term desire sway our programs.

Since last year's annual meeting, we have begun to see the effects of the company's restructured management organization. Early in 1970 the decision was made to establish a subdivision of the company called MLW Industries. It operates as a separate profit centre and administers all the activities of the Montreal plant with separate marketing staffs for Transportation, Heat Transfer and General Products. We are satisfied that this new organizational structure is already achieving results that are significant to the company's growth. It is producing greater efficiency in daily operations, providing new opportunities for personnel to broaden the application of their talents, and in the process serve the long-term best interests of the company and its shareholders.

In 1970, it also became apparent that another separate division of MLW-Worthington could best serve the expanding overseas manufacturing potential. Therefore, we established MLW International. This function is fully occupied in promoting the manufacture of MLW-designed products in foreign countries where local manufacturing is advantageous, or where we expect little opportunity for export business.

At this point in the meeting, for a more detailed report on our various operations, I would like to introduce the three presidents who are sitting here with me and ask them to comment on their activities in their own areas of responsibility.

I believe that the three presidents you have just heard represent the outstanding competence and leadership of the men who manage our company.

In conclusion, as we enter our 70th year, we are confident that MLW-Worthington will expand and grow by first encouraging the development of the products and markets it knows best, that is, offering an increasing number of superior Canadian-designed and Canadian-built products for North America and worldwide. We believe there is a definite growth potential in our markets and we plan to participate fully in that growth, both in sales and earnings.

Remarks by Mr. Valle

In the fall of 1970, an important corporate objective was established to increase profitability and growth of the company by expansion of its international operations beyond its usual export activities and its existing licensing arrangements with India, Argentina, Australia and Spain. The MLW International Division under my direction was therefore set up as a vehicle for developing new areas of interest for MLW-Worthington and to utilize more effectively the new, advanced technology being developed by our MLW Industries Division.

MLW-Worthington has long been recognized as the leading Canadian manufacturer of diesel-electric locomotives. Over the past 20 years, approximately 2,000 locomotives have been turned out of our Montreal plant, of which about one-quarter were destined for overseas markets. As a result, the company is now well known throughout the world railway industry and MLW units are currently operating on every continent. In addition, there are several thousand older locomotives in operation, manufactured by our former U.S. associates, Alco Products, Inc., and this combined fleet of units is exceeded in size by only one other manufacturer. It is therefore clear that we have a very strong international base, both with regard to experience and product acceptance.

The new line of locomotives that we have been developing in Montreal over the past two years has been very well received, both domestically and overseas. Their high traction capability, combined with low maintenance design features, offer attractive advantages to the world's railways. As a result of this success, certain countries have shown interest in utilizing our designs for indigenous manufacture of locomotives.

The advantages of local manufacture to these countries are considerable. Locomotives are expensive items of capital equipment and the introduction of a substantial domestic content has a strong beneficial impact on the country's foreign exchange requirements. It also results in increased employment in a technically-oriented industry, raising living standards and incomes, and increasing manufacturing competence.

There are also decided advantages to MLW-Worthington in these arrangements. Broader profitable utilization of our expensive development programs is achieved, and, in addition, components not readily manufactured locally, particularly in the early production stages, can be supplied by MLW. Invaluable experience gained under a wide range of operating conditions also provides useful feedback to our engineering group.

The limited size of the Canadian market provides a comparable background in assessing the market requirements of many of the newly industrializing countries, which face similar problems. Our experience in the highly competitive North American market demonstrates what can be done. As a result of its experience in Canada and in the operations of its overseas licensees, MLW-Worthington has achieved particular competence in the efficient manufacture of locomotives at relatively low production rates. By using standardized components while retaining overall design flexibility, smaller production runs can be achieved at reasonable cost, without incurring major capital machine and tooling expenditures. This is a distinct asset in competing with manufacturers whose designs are oriented toward high-volume production, which designs do not lend themselves economically to manufacture at lower output rates.

Through the MLW International Division, the company is aggressively continuing to develop its interests overseas. Projects in several countries are currently under discussion and, in cases where it appears profitable and desirable, consideration is being given to the possibility of investment, in addition to licensing. Although negotiations with the governments and other interests concerned are complex and time-consuming, we feel that we are making progress and that the company will continue to increase in stature in the transportation industry worldwide in the years ahead.

Remarks by Mr. Grassby

Although 1971 MLW Industries' 1st Quarter results were below those of 1st Quarter 1970, considerable improvement is forecasted by year end. This improved picture is attributable to a higher forecasted shipping rate made possible on the one hand by substantial recent bookings – which have produced the highest backlog in the history of this division – and on the other hand by the completion of designs for the new models of locomotives in the backlog. Accordingly, the activity and profitability of our Montreal plant should continue to increase from now until the end of the year.

Among the orders received year-to-date were repeat orders for locomotives for the Pacific Great Eastern, the White Pass & Yukon and Quebec Cartier Mining. Obviously such orders are an indication of satisfied customers, and are therefore much appreciated. Other large orders announced during the period included 54 locomotives for the Nigerian Railways and 20 locomotives for the Yugoslavian Railways. These orders were based on new locomotive designs that enabled us to penetrate new markets with MLW-designed locomotives that are, in our estimation, superior to anything being offered by our competition. Further comments will be made upon the success of the efforts of our recently expanded Transportation Research & Development Group.

1971 Heat Transfer bookings are holding up well and include important orders from the Ontario Hydro, Bechtel Corporation, Gulf Oil, Great Canadian Oil Sands and the General Electric Company. In addition, bookings for this product line include an increasing volume of miscellaneous units for both the U.S. and overseas markets. Our General Products division has also been successful in obtaining orders in 1971 for steel mill equipment for Dofasco, Algoma and an additional quantity of the largest pumps ever built by this company for the Quebec City Water Purification Board.

Bookings of Diesel Renewal Parts, and Components supplied to overseas licensees have also been substantial and have contributed to our high backlog.

As I mentioned earlier, successful penetration of new locomotive markets required development of new locomotive models and the design work on such models has been proceeding at MLW Industries for the last year and a half. These efforts have enabled our marketing people to secure orders for over 100 locomotives in these new designs. At the same time, product improvement work on existing models is continuing at a satisfactory rate. The LRC (Lightweight, Rapid, Comfortable) train program is proceeding on schedule and we expect to have the first prototype banking car under track test within a month. One half of this car will be fitted out with elaborate instrumentation which will measure ride characteristics scientifically. The other half will be fully finished so that prospective customers can actually experience and evaluate the ride personally. Marketing programs are already being finalized to promote this train, which we believe will be suitable for Canadian, U.S. and overseas application. As a result of all these activities we have budgeted for one of the largest Development programs in our history.

Competition continues to be extremely keen at home and abroad and in addition to requiring improved designs in order to maintain a competitive position, we are also faced with the necessity of instituting cost reduction programs to, as a minimum at least, offset escalating costs. Many of these programs involve increasing both the number and extent of components we make in Montreal East, and are necessitating substantial investments in capital equipment. One of the ancillary results of these cost reduction programs is therefore increased Canadianization of our product.

In order to cope with the growth of our company, both in terms of markets served and products offered, a certain degree of re-organization has been required. An example of this is the formation of a new Product Support Group, whose main objective is to give better after sales support to our customers.

We are also engaged in a variety of training programs to optimize the overall performance of our managerial staff and our employees generally.

Many of our successes in overseas markets have been made possible by virtue of the various Canadian Government financing agencies offering long-term financing equal to that offered by other locomotive producing countries. This and other assistance rendered by the Department of Industry, Trade & Commerce is much appreciated. Recent visits to our plant by the Honourable Jean Luc Pepin and Mr. Gerin Lajoie attest to the interest in our company by the Canadian Government.

In closing I would like to emphasize that prospects for MLW Industries appear excellent but are dependent on achieving the various objectives mentioned earlier, with particular emphasis on cost reduction programs to ensure that profit margins can be obtained which will result in a steady increase in our return on net assets. Our ability to meet our goals depends in the last analysis on the dedication and competence of our employees and I would like to recognize their efforts during 1970. Continuation of these efforts in 1971 will ensure a successful year.

Remarks by Mr. Allan

For those of you who are not overly familiar with the activities of Worthington (Canada) Ltd., a brief description of those activities appears to be in order. We are both a manufacturer as well as a resale organization of Worthington and Masoneilan products, sourcing these products both from North America, as well as from the worldwide facilities of Worthington and Masoneilan.

The primary products that are manufactured at Brantford plant consist of pumps, compressors, and Masoneilan control valve equipment.

Our plant which is located on the outskirts of Brantford is a 90,000 square foot facility built in 1953 and well equipped to make the small and medium size product lines, utilizing the latest manufacturing techniques, including numerically controlled machine tools, tracer lathes, and a very sizable pump test facility.

Our Sales organization operates from coast to coast, with offices in the larger Canadian cities supplemented by representatives in the less densely populated areas. We also maintain a countrywide service organization to assist our customers in the maintenance of their equipment and the supply of parts.

Less than two years ago we established in Montreal in conjunction with Fischer and Porter Canada Ltd. a jointly owned sales company which is responsible for the Province of Quebec, and which sells our Masoneilan products as well as the instrumentation of the Fischer and Porter Company.

During 1970, despite a rather weak demand for capital goods of the type that we manufacture, I am pleased to tell you that we were able to maintain a sound position in the Canadian economy and to meet our budget targets for the year.

While the current year has started off slowly, most reports from economists and Governmental agencies appear to indicate increasing momentum, especially in the 3rd and 4th Quarters and we can see no reason why our Company should not have another satisfactory year in 1971. The decision of the Canadian Government to encourage shipbuilding activity in Canada has already resulted in substantial orders being placed with our Company for pumps and steam turbines.

Within the last year we have introduced the Masoneilan Camflex control valve line which was developed in Europe by our Masoneilan associates and which represents the first real breakthrough in control valve design for at least a decade. This product line is now being manufactured at our Brantford plant and we believe it will give us a healthier position in the markets that it serves.

We have also designed and developed at Brantford a line of process pumps for the pulp and paper and other allied industries which has now been on the market for nine months and is already showing a healthy growth pattern. The Engineering group at Brantford that designed that line is now working on an additional product development for which we have received considerable support from the Canadian Government, which I am pleased to be able to acknowledge, and although the details of that development program are not ready for release yet, we believe this new program should also assist in the growth of our Company.

In conclusion, I can tell you that our Company is in a healthy condition and the reason for this is primarily the hard work and the loyalty of all of our employees and our Management team who without any question in my mind are our chief asset despite the fact that they do not appear on our balance sheet.

After a question period and adoption of the annual report and financial statements, shareholders elected the following to serve on the Board of Directors:

Hugh D. Allan

John E. L. Duquet, Q.C.

Richard M. Ettington

Edward C. Forbes

Robert L. Grassby

Patrick L. McManus

J. Geoffrey Notman

Matthew F. O'Connell

Alfred L. Penhale

Richard L. Signorelli

Henry Valle

Colin W. Webster

Arthur Andersen and Co., chartered accountants, were appointed auditors for the ensuing year.

En terminant, je suis en mesure de vous dire que notre compagnie est en bonne condition grâce surtout au dur travail et à la loyauté de nos employés et de la direction qui, je n'en doute aucunement, comportent notre actif principal, bien qu'ils ne paraissent pas au bilan.

A la suite d'une période réservée aux questions et de l'adoption du rapport annuel et des états financiers, les actionnaires ont élu les personnes suivantes comme membres du conseil d'administration:

Hugh D. Allan

John E. L. Duquet, C.R.

Richard M. Eittington

Edward C. Forbes

Robert L. Grassby

Patrick L. McManus

J. Geoffrey Notman

Matthew F. O'Connell

Alfred L. Penhale

Richard L. Signorelli

Henry Valle

Colin W. Webster

On a nommé Arthur Andersen and Co., comptables agréés, à titre de vérificateurs des comptes pour l'exercice suivant.

A l'intention de ceux parmi vous qui ne connaissent pas très bien l'activité de la Worthington (Canada) Ltd., il semble qu'il serait bon d'en faire une brève description. La compagnie est à la fois fabricant et organisme de vente des produits Worthington et Masoneilan, qui proviennent tous deux aussi bien de l'Amérique du Nord que des établissements Worthington et Masoneilan dans le monde entier.

Les produits principaux fabriqués à l'usine de Brantford comprennent les pompes, compresseurs et soupapes de contrôle Masoneilan.

Notre usine, située dans la banlieue de Brantford, est un établissement de 90,000 pieds carrés, construit en 1953, et bien outillé pour la fabrication de séries de produits de petites et moyennes dimensions pour la fabrication desquels nous nous servons des dernières techniques. Ces produits comprennent les machines-outils commandées par chiffres, les tours à calquer ainsi qu'une installation importante pour l'essai des pompes. Notre organisme de ventes fonctionne d'un océan à l'autre, à l'aide de bureaux dans les plus grandes villes canadiennes et de représentants dans les régions moins peuplées. Nous possédons en plus un service d'entretien sur un plan national, afin de fournir à nos clients l'entretien de leurs appareils et les pièces de rechange.

Il y a moins de deux ans, nous avons établi à Montréal une compagnie de ventes en commun avec Fischer and Porter Canada Ltd., dont la Province de Québec est le territoire attiré. Cette nouvelle compagnie vend à la fois nos produits Masoneilan et les instruments de la Fischer and Porter Company. Au cours de 1970, malgré une demande plutôt faible de marchandises-capital du genre que nous fabriquons, il me fait plaisir de vous informer que nous avons pu maintenir une situation solide au sein de l'économie canadienne et atteindre nos prévisions pour l'exercice.

Bien que le présent exercice ait débuté lentement la plupart des informations provenant des économistes et des agences gouvernementales semblent indiquer un élan accru, surtout au cours des troisième et quatrième trimestres, et nous ne voyons aucune raison qui puisse empêcher notre compagnie de compléter un exercice satisfaisant en 1971. La décision du gouvernement canadien d'encourager la construction navale au Canada a déjà apporté à notre compagnie des commandes importantes de pompes et de turbines à vapeur.

Au cours du dernier exercice, nous avons introduit la série Camflex de soupapes de contrôle Masoneilan, que nos associés Masoneilan en Europe ont mis au point, produisant ainsi la première vraie percée aux plans conceptuels de soupapes de contrôle depuis au moins dix ans. La fabrication de cette série se fait maintenant à notre usine de Brantford ce qui, croyons-nous, nous fournira une situation plus saine dans les marchés que nous desservons.

Nous avons aussi conçu et mis au point à Brantford une série de pompes de traitement pour les pâtes et papier et autres industries connexes qui se vendent depuis neuf mois et qui démontrent déjà une tendance saine de croissance. Le groupe de la technologie à Brantford, qui a conçu cette série, travaille actuellement à une mise au point supplémentaire du produit, pour laquelle nous avons reçu un appui considérable de la part du gouvernement canadien, que j'ai le plaisir de reconnaître maintenant. Bien qu'il soit encore trop tôt pour divulguer les détails de ce programme de mise au point, nous croyons qu'il contribuera lui aussi à la croissance de notre compagnie.

aux programmes de publicité afin de lancer ce train qui, nous croyons, conviendra à des utilisations canadiennes, américaines et étrangères. Par suite de toute cette activité, nous avons inscrit au budget l'un des programmes de mise au point les plus considérables dans nos annales.

La concurrence continue à se faire des plus acharnée au pays comme à l'étranger; en plus de la nécessité d'améliorer nos plans conceptuels afin de faire face à la concurrence, il nous faut établir des programmes pour réduire les frais afin de contre-balancer au moins les coûts qui sont toujours en hausse. Nombre de ces programmes comportent l'augmentation aussi bien de la quantité que de l'assortiment des éléments constitutifs que nous fabriquons à Montréal Est et de tels programmes exigent des placements considérables en matériel-capital. L'un des résultats accessoires de ces programmes pour réduire les frais est donc une plus grande proportion de fabrication canadienne de notre produit.

Afin de réagir efficacement en présence de la croissance de notre compagnie, aussi bien en fonction des marchés qu'elle dessert que des produits qu'elle offre, il nous a fallu effectuer un certain degré de réorganisation. Je vous donne ici comme exemple l'établissement d'un nouveau groupe pour l'appui des produits, dont l'objectif principal est de donner une meilleure assistance au client après la vente.

Nous avons aussi amorcé une variété de programmes de formation afin d'obtenir le meilleur rendement possible de notre personnel de direction et des employés en général.

Le succès que nous avons remporté dans les marchés étrangers a été réalisé grâce aux agences diverses de financement du gouvernement canadien, qui offrent le financement à long terme qui équivaut à celui offert par d'autres pays où l'on fabrique les locomotives. Nous sommes très reconnaissants de cet appui, ainsi que d'autres, accordés par le Ministère de l'Industrie et du Commerce. Les visites récentes à notre usine de l'Honorable Jean-Luc Pepin et de M. Gérin-Lajoie témoignent de l'intérêt que le gouvernement canadien porte à notre compagnie.

En terminant, permettez-moi d'insister que les perspectives de MLW Industries semblent excellentes, mais dépendent de la réalisation des objectifs divers mentionnés plus tôt, en appuyant particulièrement sur les programmes pour la réduction des frais afin de s'assurer de marges de bénéfices qui fourniront l'augmentation soutenue du rendement de l'actif net.

Tout bien considéré, nous ne réussirons à atteindre nos buts qu'à l'aide du dévouement et de la compétence de nos employés et je désire exprimer ici notre reconnaissance de leurs efforts en 1970. Leurs efforts soutenus en 1971 nous assureront d'une année prospère.

Bien que les résultats de MLW Industries pour le premier trimestre aient été inférieurs à ceux du premier trimestre de 1970, on prévoit un progrès marqué vers la fin de l'année. Les perspectives se sont améliorées parce que l'on s'attend à un plus grand nombre d'expéditions à cause de l'inscription récente de commandes importantes, d'une part — commandes qui ont créé l'arrière le plus considérable dans les annales de cette division — et d'autre part, à cause du parachèvement de plans conceptuels des nouveaux modèles de locomotives qui se trouvent inscrits à l'arrière. En conséquence, l'activité et la rentabilité de notre usine de Montréal devraient continuer à s'améliorer d'ici à la fin de l'année.

Parmi les commandes reçues à date cette année se trouvent des commandes de locomotives renouvelées par le Pacific Great Eastern, le White Pass & Yukon et Québec Cartier Mining. Evidemment, de telles commandes sont un indice de la satisfaction de nos clients, dont nous sommes très heureux. On a aussi annoncé réception d'autres commandes importantes au cours de cette période, dont cinquante-quatre locomotives pour les Nigerian Railways et vingt pour les chemins de fer de la Yougoslavie. Ces commandes ont été motivées par des nouveaux plans conceptuels de locomotives qui nous ont permis de pénétrer de nouveaux marchés à l'aide de locomotives de création MLW qui sont supérieures, à notre avis, à toutes autres offertes par la concurrence. Nous toucherons de nouveau au succès qui a couronné les efforts de notre groupe de recherche et de mise au point dans le domaine du transport, qui a récemment été agrandi. Les inscriptions de commandes de produits pour le transfert de la chaleur en 1971 se maintiennent très bien; elles comprennent des commandes importantes de l'Hydro d'Ontario, Bechtel Corporation, Gulf Oil, Great Canadian Oil Sands et la Canadian General Electric Company. En plus, les inscriptions de commandes de cet assortiment de produits comportent un plus grand nombre d'appareils variés destinés aussi bien aux marchés des États-Unis qu'à ceux d'outre-mer. Notre division des produits généraux, en outre, a réussi en 1971 à obtenir des commandes d'outillage d'acierie destinée à Dorasco, Algoma et une quantité supplémentaire de pompes, dont les dimensions dépassent toutes celles jamais fabriquées par notre compagnie, qui sont destinées au Bureau d'Assainissement des Eaux du Québec Métropolitain.

Les inscriptions de commandes de pièces de rechange diesel et d'éléments constitutifs à l'intention de nos détenteurs de licences à l'étranger ont aussi été considérables et ont contribué à notre arrière élevé de commandes.

Ainsi que nous l'avons indiqué plus tôt, la pénétration réussie de nouveaux marchés de locomotives a requis la mise au point de nouveaux modèles de locomotives, dont le travail conceptuel est en cours chez MLW Industries depuis un an et demi. Ces efforts ont permis à notre personnel de mise en marché d'obtenir des commandes de plus de cent locomotives de nouvelle conception. En même temps, le travail d'amélioration sur les modèles actuels fait des progrès satisfaisants. Le projet du train LRC (léger, rapide, confortable) se continue selon les prévisions et nous prévoyons que, d'ici un mois, nous ferons subir un essai de voie à la première voiture prototype de renfort. La moitié de cette voiture sera équipée d'instruments complexes pour mesurer les caractéristiques de suspension d'une façon scientifique. L'autre moitié sera entièrement finie afin que les clients en perspective puissent vraiment éprouver et évaluer personnellement le confort du mouvement. On met actuellement la dernière main

testable dans la concurrence avec des fabricants dont les plans conceptuels sont orientés vers la production en grandes quantités, et de tels plans ne se prêtent pas à la fabrication économique en quantités inférieures.

Par l'entremise de la division MLW International, la compagnie continue de développer ses intérêts à l'étranger d'une manière agressive. L'on discute actuellement de projets dans plusieurs pays et, dans les cas où il semble profitable et désirable de le faire, l'on considère la possibilité de faire des placements en plus d'accorder des licences. Bien que des négociations avec les gouvernements et autres groupes intéressés soient complexes et prennent beaucoup de temps, nous sentons qu'un progrès se fait et que la compagnie continuera à croître en importance dans l'industrie du transport dans le monde entier au cours des années à venir.

En 1970, à l'autome, la compagnie a établi un objectif important soit, d'augmenter ses bénéfices et sa croissance par l'extension de ses exploitations internationales au-delà de son activité normale d'exportation et de ses ententes de licences avec l'Inde, l'Argentine, l'Australie et l'Espagne. On a constitué la division MLW International sous ma direction comme moyen pour développer de nouveaux territoires à l'avantage de MLW-Worthington et pour utiliser plus effectivement la nouvelle technologie avancée que la division MLW Industries est à mettre au point.

On reconnaît depuis longtemps MLW-Worthington comme le fabricant canadien le plus important de locomotives diesels-électriques. Au cours des dernières vingt années, notre usine de Montréal a produit quelque 2,000 locomotives, dont environ le quart destiné à des marchés étrangers. En conséquence, la compagnie est bien connue de l'industrie des chemins de fer dans le monde entier et les locomotives MLW sont actuellement en service sur tous les continents. En plus, plusieurs milliers de locomotives plus anciennes, fabriquées par nos associées américaines d'autrefois, Alco Products, Inc., sont encore en service et l'ensemble de cette série de locomotives n'est surpassé en quantité que par un autre fabricant. Il est donc évident que nous possédons une assise internationale des plus solides, aussi bien pour ce qui touche l'expérience que l'acceptation du produit. On a très bien accueilli, au pays et à l'étranger, la nouvelle série de locomotives que nous développons à l'usine de Montréal depuis deux ans. Leur capacité de forte traction, réunie à leurs caractéristiques de conception qui ne demandent que peu d'entretien, offrent de grands avantages aux chemins de fer du monde entier. En conséquence de ce succès, certains pays ont indiqué l'intérêt qu'ils ont d'utiliser nos plans conceptuels pour la fabrication locale de locomotives.

Il y a des avantages considérables à la fabrication locale pour ces pays. Les locomotives représentent un produit coûteux en matériel-capital et l'introduction d'une teneur domestique importante avantage fortement les besoins du pays en change étranger. Il en découle aussi une augmentation de l'embouchage dans une industrie technique, élevant ainsi le niveau de vie et les revenus, et améliorant les compétences de fabrication. La MLW-Worthington, elle-aussi, profite indéniablement de ses ententes. Elle obtient une utilisation plus profitable de ses programmes coûteux de mise au point et, en plus, MLW peut fournir les éléments constitutifs de locomotives qu'on ne peut fabriquer sur les lieux, particulièrement au tout début de la production. L'expérience inestimable acquise sous une variété de conditions d'exploitation fournit aussi des informations utiles à notre groupe technologique.

L'étendue limitée du marché canadien fournit un arrière-plan comparable pour évaluer les besoins des marchés de plusieurs pays nouvellement industrialisés, qui font face à des problèmes semblables. L'expérience que nous possédons du marché à forte concurrence de l'Amérique du Nord démontre ce que l'on peut accomplir. En conséquence de son expérience au Canada et de l'exploitation de ses détenteurs de licences à l'étranger, la MLW-Worthington a atteint une compétence particulière dans la fabrication efficace de locomotives à des taux de production relativement bas. En se servant d'éléments constitutifs mis en série, tout en retenant une certaine souplesse du plan conceptuel, il est possible de produire des séries de peu d'envergure à un coût raisonnable, sans qu'il soit nécessaire d'encourir des frais de machines-capital et d'outillage. C'est là un avantage incon-

Au cours du deuxième trimestre qui s'écoule actuellement, les bénéfices seront meilleurs que ceux du premier trimestre vu le commencement des livraisons de quelques-unes de ces commandes importantes. Les expéditions de locomotives seront encore plus considérables au cours de la deuxième moitié de l'exercice alors que la facturation de produits pour le transfert de la chaleur et de produits généraux, les ventes de Worthington (Canada) et le revenu provenant des droits de détenteurs de licences ont contribué de grande part à la première moitié.

Nous prévoyons que le revenu marchera de pair avec l'augmentation des expéditions, de sorte que les résultats en 1971 ne se laisseront pas trop distancer par ceux de l'exercice précédent. Cependant, permettez-moi d'insister que nous sommes engagés à exécuter un programme à long terme afin d'affermir la compagnie et d'améliorer ses bénéfices. Un tel effort demande des frais de placement, de mise au point et de ventes. Nous croyons avoir raison en ce qui concerne nos propres plans de développement et plans financiers, et nous ne permettrons pas à un désir à court terme de nous faire vaciller dans notre programme.

Depuis la dernière assemblée annuelle, il est possible de percevoir l'effet qu'a eu la réforme des cadres de la compagnie. Au début de 1970, on a décidé d'établir une subdivision de la compagnie sous le nom de MLW Industries. Elle fonctionne en centre indépendant d'exploitation qui administre l'activité entière de l'usine de Montréal à l'aide de son propre personnel de mise en marché pour le transport, les produits pour le transfert de la chaleur et les produits généraux ainsi que d'un groupe accru qui s'occupe de la conception technique. Nous sommes déjà satisfaits que ce nouvel organisme de direction obtient déjà des résultats qui importent à la croissance de la compagnie. L'exploitation journalière est de plus en plus efficace, donnant ainsi au personnel l'occasion d'élargir l'emploi de ses talents tout en servant les intérêts à long terme de la compagnie et de ses actionnaires.

En 1970, il nous apparut qu'une division indépendante de la MLW-Worthington répondrait encore mieux au potentiel toujours croissant des fabricants étrangers. Nous avons donc établi la MLW International. Cet organisme s'occupe entièrement d'avancer les intérêts de la fabrication de produits de conception MLW dans les pays étrangers où la fabrication sur les lieux est avantageuse, ou dans ces pays où l'on ne prévoit que peu d'occasions d'exporter nos produits.

Afin de vous fournir un rapport plus détaillé de nos exploitations diverses, je voudrais maintenant vous présenter les trois présidents qui sont assis ici avec moi et leur demander de bien vouloir vous mettre au courant de l'activité de chacun de leurs domaines respectifs.

En terminant, au moment où nous nous engageons dans notre soixante-dixième année, nous sommes convaincus que la MLW-Worthington continuera son expansion et sa croissance en nous efforçant de développer les produits et les marchés qui lui sont les mieux connus, c'est-à-dire en offrant à l'Amérique du Nord et au monde entier un nombre toujours croissant de produits supérieurs, de conception et de fabrication canadiennes. Nous croyons qu'il existe un potentiel bien défini de croissance dans nos marchés et nous avons l'intention de participer pleinement à cette croissance, aussi bien dans les ventes que les bénéfices. Je suis d'avis que les trois présidents qui viennent de vous adresser la parole représentent des compétences hors-pair qui définissent les qualités de chefs des hommes qui dirigent notre compagnie.

R. M. Ettington, président du conseil d'administration et chef de la direction, a accueilli les actionnaires et, après avoir déposé le rapport annuel de la compagnie, a présenté à l'assemblée un résumé des points saillants en 1970 et a appelé à l'assistance que la MLW-Worthington entre dans sa 70^e année avec un arrière de commandes fort satisfaisant s'élevant à \$55 millions et que la compagnie est maintenant en mesure d'offrir aux marchés domestiques et mondiaux un nombre toujours croissant de produits dont la conception et la fabrication sont canadiennes. Il a ensuite présenté Henry Valle, président de la MLW-Worthington Limitée et président de la MLW International; R. L. Grassby, président et directeur-général, MLW Industries; et Hugh D. Allan, président et directeur-général, Worthington (Canada) Ltd. Plus de soixante-seize pourcent des actions en cours ont été représentées à l'assemblée, soit par leurs détenteurs en personne ou par procuration.

Allocution de M. Ettington

Il me fait plaisir de vous accueillir, actionnaires et invités, au nom des administrateurs et directeurs de la compagnie à sa soixante-neuvième assemblée annuelle. Nous vous sommes reconnaissants de l'intérêt que vous portez à la MLW-Worthington Limitée, ainsi que démontré par votre présence ici aujourd'hui. J'aimerais aussi remercier les nombreux actionnaires qui ont confié leurs procurations à la direction ainsi que ceux qui, au cours de l'exercice, ont communiqué personnellement avec moi afin de passer des remarques constructives, faire des suggestions et poser des questions à propos des affaires de la compagnie. Comme vous avez sans doute vu notre rapport annuel pour 1970, je vais simplement résumer les points saillants des exploitations du dernier exercice. Les commandes enregistrées au cours de l'exercice se sont classées en deuxième place dans nos annales, n'étant dépassées que par celles de 1969. L'arrière des commandes non-remplies n'a été que légèrement inférieur à celui de 1969. Nos bénéfices ont surpassé de 25% ceux de l'exercice précédent.

La facturation en 1970 a atteint un nouveau point culminant lorsqu'elle a dépassé cinquante millions de dollars. Les ventes par produit se sont réparties comme suit: locomotives — 56%, pièces de rechange et éléments constitutifs — 16%, produits pour le transfert de la chaleur — 10%, et produits généraux et redevances — 3%, faisant un total de 85% attribuable à MLW Industries de Montréal. Le solde de 15% provient de Brantford en Ontario où l'usine de notre filiale, Worthington (Canada) Ltd. est située.

Au cours du premier trimestre de cette année, nos expéditions ont été légèrement plus élevées qu'en 1970 mais les bénéfices ont été plus bas que prévus. Deux éléments ont contribué à un revenu inférieur. Brièvement, ces éléments comportent les frais de mise en marché encourus pour obtenir des contrats importants et les programmes accélérés de mise au point, y compris la mise au point et la fabrication d'un prototype du nouveau train de voyageurs LRC. Il en a découlé, cependant, un arrière de commandes des plus satisfaisants, dont la somme dépasse les cinquante-cinq millions de dollars. Les résultats du trimestre accentuent le fait que nos efforts de vente visent essentiellement au long terme. Le temps écoulé à partir des premières démarches pour obtenir une commande de locomotives jusqu'au moment de leur livraison, peut s'élever à un an ou plus. Dans l'intervalle, nous devons payer les frais de mise en marché, d'études techniques, de matières premières et de main d'œuvre bien avant que le client règle son compte.

**Assemblée Générale Annuelle
MLW-Worthington Limitée
Montréal, Québec
Le 23 juin 1971**

AR15

MLW-Worthington L

Assemblée Générale Annuelle
MLW-Worthington Limitée
Montréal, Québec
Le 23 juin 1971